

第2部アフリカ開発援助の新アプローチ 経済開発への道 - 第6章アフリカにおける産業政策の新課題 多国籍企業とローカル企業の連携

著者	吉田 栄一
権利	Copyrights 日本貿易振興機構（ジェトロ）アジア経済研究所 / Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO) http://www.ide.go.jp
シリーズタイトル	情勢分析レポート
シリーズ番号	10
雑誌名	アフリカ開発援助の新課題 - アフリカ開発会議 TICADIVと北海道洞爺湖サミット
ページ	143-172
発行年	2008
出版者	日本貿易振興機構アジア経済研究所
URL	http://hdl.handle.net/2344/00014745

第6章

アフリカにおける産業政策の新課題
——多国籍企業とローカル企業の連携——

西浦昭雄・福西隆弘

はじめに

本章では、産業振興における外国（海外）直接投資（Foreign Direct Investment: FDI）の役割に注目し、アフリカ⁽¹⁾で課題となっている外国資本（外資）とローカル企業⁽²⁾の連携の弱さ（いわゆる「飛び地経済」）を解消することが、FDIの増加を経験した国が次にとるべき有効な戦略であることを提示する。

植民地時代、アフリカにおけるアフリカ人企業の活動範囲は極めて限られていた。経済活動の担い手は、もっぱら宗主国を拠点とする外国企業か、西アフリカのレバノン人商人や東アフリカのインド・パキスタン人商人であったといわれる（Wolgin [1997]）。独立時には国家の経済活動を担うだけの十分な資本と経験をもったアフリカ人企業家が不足していたことから、その役割を国家自体が担うことになった（Vandenberg [1998]）。1970年代には、アフリカの公営企業（public enterprise）は3000社を超え、それらの経済力がGDPの20%を超える国もあった（Spring and McDade eds. [1998]）。多くのアフリカ諸国では、1960年から1970年代を通じて輸入代替工業化を目指した産業保護政策を実施したが、こうした国家の大幅な経済介入は民間資本の成長を阻害するか、もしくは政治権力との結びつきを強くする結果となった（Tangri [1998]）。高い関税・非関税障壁に守られた製造企業の競争力は弱体化し、南アフリカ（以下、南ア）の鉄鋼製品など一部を除けば輸出は伸びなかった。こうした状況を改善すべく、1980年代以降、政府による経済介入を大幅に縮小し、代わって市場システムを導入することを目的とした構造調整計画が実施され、公営企業の大規模な民営化や貿易自由化などが実施された。しかしながら、自由貿易の下では国内市場を輸入品に奪われる一方で輸出市場のシェアの増加はみられず、製造業セクターではローカル企業の停滞や規模縮小に直面してきた。

他方、外資をめぐるのは、独立後は経済ナショナリズムの機運が高まり、タンザニアにおける国有化政策やウガンダのインド人排斥運動などがみられた。南アでは、アパルトヘイト政策に起因する国際社会による経済制裁で外国投資の引き揚げを経験した。こうした中で例外的にFDIの誘致に成功したのがモリシャスである。同国は、1970年の輸出加工区（Export Processing Zone: EPZ）の導入による工業化政策で、香港などからの大規模な衣料産業への投資誘致に

成功し、1970年から1992年までで年率6%を超える経済成長率を達成した。FDIと経済成長の結びつきの強さが認識されるにしたがって、アフリカ各国は投資センターの設置や投資許認可の簡素化、EPZの設置などの投資誘致政策を競い合うように行ったが、直接投資のほとんどは鉱業部門に対してであり、ローカル産業との関連は極めて限定的であった。

しかしながら、長期にわたって停滞していた非鉱業部門への投資も、1990年代後半以降、自動車産業、アルミニウム精錬、衣料産業といった製造業から農業、小売業、情報通信産業まで幅広く行われるようになってきた。FDIを活用することで産業発展を実現してきたアジアの経験にみられるように、FDIは、特に後発発展途上国においてローカル企業の技術力の向上を引き起こし、経済成長に大きく貢献している。こうした背景から、FDIとローカル企業との連携を図ることが、アフリカの産業政策の新たな課題と考えている。

アフリカ諸国ではFDI誘致には重点をおいているが、誘致企業とローカル企業の連携にまで踏みこんだ政策はあまりみられない。また、先行研究においてもアフリカにおけるFDIの増加に焦点をあてる一方で、それがローカル企業にどのような影響を与えているかに注目した先行研究は多くない⁽³⁾。本章では多国籍企業とローカル企業のリンケージの弱さに焦点をあて、アジアの経験をもとに「飛び地経済」解消に向けての方策を検討する。

本章の構成は、第1節では産業発展においてFDIが果たす役割についての理論とアジアの経験を簡単に整理する。第2節では、近年の対アフリカのFDIについて、投資額の成長が著しい産業を中心にレビューする。第3節では、多国籍企業とローカル企業の連携について課題を整理し、それを踏まえた上で、アフリカにおける次世代の産業政策として「飛び地経済」解消のための政策提言を行う。

第1節 外国直接投資と産業の成長

1. 理 論

産業の持続的な成長には、生産要素の増加だけでなく生産性の向上が不可欠であるが、内生経済成長理論は、生産性の向上に技術の向上と知識の蓄積が重要であることを示している。こうした技術や知識として、技術変化を企業レベルで分析する技術能力 (Technological Capability) アプローチの文献は、こうした技術や知識は生産プロセスだけでなくマーケティング、物流、投資計画、組織構成をも包含するものであることを説いており、これらを総称して企業の Capabilityと呼んでいる。現在では、このように技術や知識を広く捉えることが一般的となっており、途上国企業の成長は、技術と知識の蓄積過程によって決まると考えられているといつてよい。

技術や知識の獲得には、大きく分けて2つの方法が考えられている。企業自らが研究と開発 (R&D) や経験による学習 (Learning-by-Doing) を通じて獲得する方法と、他企業のもつ技術や知識を何らかの方法で模倣したり、共有したりする方法である。技術や知識には非競合財としての性質があり、コピーや観察などを通じて他者にも利用可能なことがある⁽⁴⁾ (Romer [1986])。これはスピルオーバーと呼ばれているが、技術や知識のスピルオーバーは、技術的に後発の発展途上国の企業がキャッチアップするために不可欠であると考えられている。

経済成長論や貿易論におけるスピルオーバーの重要性は、知識の蓄積が多いほど生産性が高まるという収穫逓増の仮定によっている⁽⁵⁾。この仮定をもとにすると、途上国と先進国を想定した二国間貿易モデルでは、もともと知識の少ない途上国は知識の蓄積が遅く、より多くの知識が必要なハイテク産業に比較優位をもたないことが示される⁽⁶⁾ (Grossman and Helpman [1991])。ただし、知識が国際的にスピルオーバーする場合には、途上国企業は模倣によって知識を蓄積することが可能であり、模倣コストが十分に低ければ蓄積スピードは速くなる⁽⁷⁾。その結果、途上国もハイテク産業に比較優位をもち得る (Barro and Sala-i-Martin [1997])。また、Technological Capabilityアプローチも、途上国企業の観察に基づいてスピルオーバーの重要性を指摘している。グローバリゼー

ションの進行に伴って技術進歩のスピードが速くなっており、途上国企業の技術開発努力だけでは追いつくことが困難になっていることから、FDIを通じた海外の技術や知識の吸収が重要であると論じられている (Lall and Urata eds. [2003]; Ernst et al. eds. [1998])。

FDIがスピルオーバーを促進する要因として、①デモンストレーション効果、②労働移動、③垂直リンケージ、の3点が考えられている (Saggi [2002])。異なる国で利用されている技術を模倣するよりも、同じ国の技術を模倣する方が調整が少なく容易な傾向がある (Evenson and Westphal [1995])。FDIによって技術が同じ環境で利用されることにより、それを観察するローカル企業は模倣が容易になることをデモンストレーション効果という⁽⁸⁾。また、技術が主に人的資本に付随する場合には、多国籍企業の技術者がローカル企業に移転することによって技術のスピルオーバーが生じることがあり、これが労働移動によるスピルオーバーである。この形態はアジアの衣料産業や電子・電気産業などでみられている (Rhee and Belot [1989]; Pack [1997])。さらに、多国籍企業はローカル企業に対して下請け生産、原材料・部品供給などの需要が生じるが、こうした垂直リンケージを通じて技術が移転されるケースもある。多国籍企業は、取引の中でローカル企業に生産やマーケティングの技術、企業ネットワーク、ブランドなどの経営資源を提供しローカル企業の学習を助ける (Lall and Urata eds. [2003])。衣料産業では、下請けから始まって自ら輸出を行うローカル企業が生まれる事例が多くみられる。また、自動車産業では完成車メーカーの進出に伴って、ローカルの部品供給メーカーが生まれる事例がみられている。

FDIによる技術・知識のスピルオーバーは、ホスト国の条件にも左右されることも議論されている。ローカル企業の受容能力 (absorptive capacity, local capability) が模倣の可能性に強く影響することが指摘される (Abramovitz [1986])。経済成長モデルとの関連で言えば、国際的なスピルオーバーがあったとしても知識の初期量は無関係でないということである。また、模倣のために (物的・人的資本に対する) 投資が必要であるため、ホスト国の投資環境や産業政策も関係しうる (Hall and Jones [1996]; Parente and Prescott [2002])。こうした要因のため、FDIとローカル企業の発展の関係は国によって多様だと理解されている。Technological Capability アプローチの論者は、ローカル企業の受容能力の重要性を強調するが、こうした能力も技術や知識の一部であることを考えると、技

術水準が非常に低い産業では技術・知識の蓄積が生じないという低位均衡に陥ることが予想される。

アフリカにおける工業部門（特に製造業）の停滞の要因の一つとして、海外の技術にアクセスする機会が乏しく技術情報のフローが少ないことが挙げられている。その原因として、そもそも鉱業以外の部門におけるFDIが少なく、スピルオーバーを生かすことができない点が指摘されていた（Pack [1993]；Biggs et al. [1995]；Lall and Pietrobelli [2002]）。近年のFDIの増加により、技術や知識のフローは増えていると考えられ、ローカル企業がそのスピルオーバーをうまく活用することができるかどうか成長を決定づける。つまり、理論的にはローカル企業の能力、投資環境と産業政策が重要となる。

2. アジアの経験

技術移転の理論は、純粹理論でなく発展途上国における経験に基づいて構築されたものである。ASEANを含む東アジア諸国の経済成長をレビューしたWorld Bank [1993] は、輸出志向の貿易政策が海外技術の習得を促したと結論づけているが、その関連の一つは貿易政策によってFDIが増加したことにあると論じている（World Bank [1993: 316-320]）。日本と韓国はFDIに対して抑制的であったが、他の東アジア諸国は概して外国投資に対してオープンであり、特にシンガポール、マレーシア、タイは積極的に誘致を行っていた。その結果、これらの国では多国籍企業が経済の中心を構成しており、マレーシアでは1990-1994年における製造業の資本形成のうち51%は外資であり（Capannelli [1999]）、タイでは1999年時点の全上場企業の外国人資本所有率は29.6%にのぼっている（末廣 [2000: 表8-6]）。

海外からの技術移転は、FDI以外にも、技術ライセンス、ターンキープロジェクト、海外の取引企業とのネットワークなどを通じて行われることもあるが、アジア諸国の事例はFDIを経由した技術移転が重要であったことを示している。FDIが最も顕著であったのは、電子・電気産業である。1985年のプラザ合意以降、日本企業が生産拠点をマレーシア、タイ、インドネシアなどへ移し、これらの国は家電製品の一大生産拠点になった。それに伴って、多国籍企業の技術指導の下で金属プレス加工、プラスチック射出成形などの工程を主に担う部品サプライヤーとしてローカル企業が生まれ、集積が形成されている。ただし、ロ

ーカル・サプライヤーが参入しているのは技術的に容易で付加価値の低い分野に限られており (Capannelli [1999]; Poapongsakorn and Tonguthai [1998])、多国籍企業とローカル企業の連関効果が弱いことが指摘されている (青木 [1995])。ローカル企業の技術力が不足していることがその要因として挙げられている。

ローカル企業との関連が比較強いのは二輪車産業である。アジアは二輪車の最大の生産地であり、日本企業を筆頭に台湾、インド、中国企業がアジア諸国に進出している。ローカルコンテンツの規制やコスト削減のために、多国籍企業は積極的にローカル・サプライヤーを育成している (佐藤・大原編 [2006])。その結果、タイでは地元資本による完成車メーカーが誕生し、ベトナムやインドネシアでは部品生産とともに川上の素材産業の成長もみられている (東 [2006]; 佐藤 [2006]; 藤田 [2006])。繊維産業もローカル企業との関連が深い。タイやインドネシアでは主に日本企業との合弁や技術提携によって紡績産業が成長した。より労働集約的な縫製部門ではFDIがなくとも成長したケースもあるが、バングラデシュ、スリランカ、ベトナムなどの後発国では、韓国、香港企業によるFDIや技術提携が成長のきっかけとなっている (Rhee and Belot [1989]; Athukorala and Rajapatirana [2000]; Ngoc Ca and Dieu Anh [1998])。これらの企業で技術を身につけた労働者が独立することにより、ローカル企業にも技術が波及している。

自動車 (四輪) 産業も、先進国の完成車メーカーおよび部品メーカーによるアジア各国へのFDIがみられている。国民車構想のあったマレーシアでは、日本企業との合弁企業を設立し、その中で技術の向上を図っている。他方、外国の完成車・部品メーカーを進出させることで国内に部品サプライヤーの集積を構築しようとしたタイでは、ローカルコンテンツの規制を課すことにより、多国籍企業にローカル・サプライヤー育成のインセンティブをもたせた。その結果、多国籍企業による技術指導のもとでローカル・サプライヤーの急速な成長がみられ、マレーシアのような地元資本による完成車メーカーは存在しないが、多国籍企業を中心とした自動車生産の集積が形成され、東南アジアの生産拠点となっている (末廣 [2000])。

これらの事例が示すように、アジアでも後発であったASEAN諸国ではFDIが産業の成長に貢献している。多国籍企業による技術指導や、多国籍企業でトレーニングを受けた労働者の移動を通じて、技術がローカル企業に移転されて

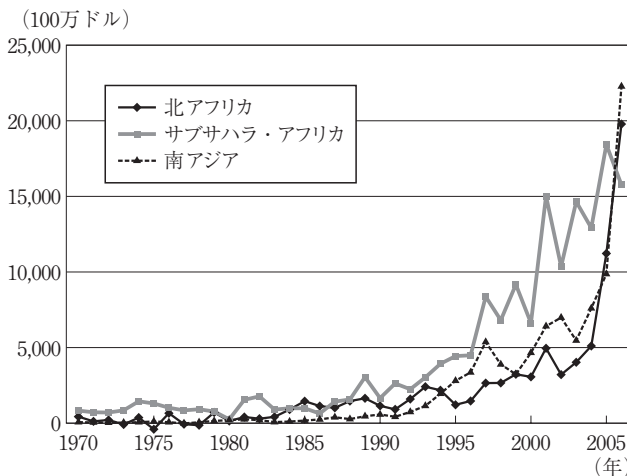
いる様子が報告されている。また、素材産業などに後方連関効果がみられる場合もある。しかし、複雑な技術が必要な産業ではローカル企業の関与は小さい場合も多い。その原因として、ローカル企業の技術力の不足が挙げられており、FDIはローカル企業へのスピルオーバーを生んでいるものの、ローカル企業の技術的向上がスムーズに実現するとは限らないことが示されている⁽⁹⁾。

第2節 アフリカにおける外国直接投資とローカル企業

1. 外国直接投資のトレンド

図1は、1970年から2006年までのFDIの受入額の変遷を、同じようなFDI規模の北アフリカ、サブサハラ・アフリカ、南アジアでみたものである。サブサハラ・アフリカへのFDIは1970年代から1990年代前半まで停滞していたが、1990年代後半から明らかな増加傾向を示し、2006年を除けば北アフリカや南アジアを上回っている。しかし、北アフリカも含めたアフリカ大陸へのFDI額が

図1 対内直接投資額の変化（1970—2006年）



(出所) UNCTAD Online database.

表1 アフリカにおける対内直接投資額（1997—2006年）上位10カ国

（単位：100万ドル）

	国 名	対内直接投資額 年平均（1997—2006年）	対内直接投資残高 （2006年末時点）
1	ナイジェリア	2,180	40,251
2	南アフリカ	2,177	77,038
3	スーダン	1,123	13,291
4	アンゴラ	1,120	10,993
5	赤道ギニア	860	9,018
6	チャド	411	4,482
7	タンザニア	328	6,109
8	エチオピア	295	3,133
9	コートジボワール	285	4,155
10	コンゴ	237	3,467

（出所）UNCTAD Online database より筆者作成。

世界全体に占めるシェアは、2.7%（2006年）にすぎない。

次に表1は、1997年から2006年までのアフリカにおけるFDIの受入額（フロー）の上位10カ国を列挙したものである。石油や金などの鉱物・エネルギー資源国が並んでいる。ナイジェリア、スーダン、アンゴラ、赤道ギニア、チャド、コートジボワール、エチオピア、コンゴには石油・天然ガス開発へのFDIが入り、南ア、タンザニアには金などへのFDIが入っている。近年では中国やマレーシアなどのアジアや南アからのFDIが増加している。世界的な鉱物・エネルギー価格高を背景にした活発なFDIや鉱物・エネルギー輸出額の増加は、アフリカ諸国の通貨価値の外貨に対する上昇を招き、製造業などの輸出産業にとっては大きな痛手となっている。通貨価値の上昇の影響を受けている国としては、ザンビア、モーリタニア、ナイジェリア、南ア、スワジランド、ウガンダなどがある（UNCTAD [2007: 35]）。

しかしながら、アフリカへのFDIが鉱物・エネルギー関連投資ばかりであるとするのは早計であり、製造業や通信、商業、銀行などへの投資も着実に増加している。次項では、非鉱業分野のFDIとローカル企業との連携について幾つかの例をみていく。

2. 外国直接投資の事例と課題

ここでは、アフリカでのFDIが盛んな6つの産業と、自動二輪車産業について概要を紹介する。なお、ここではアジアやアフリカでFDIとローカル企業の連携がみられた産業を選んでおり、このほかにも、アフリカでは建設、ホテル、運輸、金融、食品（ビール製造）などの分野にもFDIが行われている。

(1) 輸出産業

①自動車産業：南アフリカ

部品産業を含めた南ア自動車産業の売上高は1582億ランド（2006年）で、製造業全体の16.4%を占めた（Statistics South Africa [2007: 9. 7]）。2006年の南ア国内生産は58.8万台で、うち18.0万台を輸出する一方、30.6万台を輸入している⁽¹⁰⁾。1995年の南ア国内生産は38.9万台、輸出1.6万台、輸入2.6万台であったことを考えると10年余りの間に大きな変化を遂げたことがわかる⁽¹¹⁾。

南アには、トヨタ、日産、GM、フォード、ダイムラー・クライスラー、BMW、フォルクスワーゲンなどの先進諸国の完成車メーカーをはじめ、インドのタタも参入している。南ア自動車部品組合（National Association of Automobile Component and Allied Manufacturers: NAACAM）によれば、南ア自動車産業は上記以外に、車体製造業者（80社）、部品メーカー（350社）、車ディーラー（新車1150社、中古車800社）、部品卸業（650社）で構成される⁽¹²⁾。

ダーバン地域に組立工場をもつトヨタは、世界10カ国で生産、140カ国で販売する「国際戦略車（IMV）プロジェクト」に南アを組み入れた。トヨタは同国をヨーロッパ市場およびアフリカ諸国への輸出拠点と位置づけ、2005年当初の年間11万台の生産能力を2007年には20万台に増強した。組立工場の内製化率が高いが⁽¹³⁾、国内部品価格は輸入品価格（税前）よりも20～30%高いことが南ア自動車産業の課題であった。このため日系部品メーカーの進出を促し、2005年にデンソー（カーエアコン生産）が現地部品メーカーに資本参加をし、さらにトヨタ紡織が豊田通商と合併でアフリカ初の現地法人をたちあげ、自動車用シートやドアトリムの生産に着手した⁽¹⁴⁾。また、豊田合成（エアバッグ部品の生産）も工場を設立した。こうした日系部品メーカーの進出は、タイ自動車産業の経験にみられるようにローカル部品産業の活性化につながるものと期待される。

南ア政府は、国内部品産業の育成のために1961年以来6次にわたるローカルコンテンツ計画を実施してきたが、同計画は十分な国際競争力をもたらすことができなかった。そこで、1995年6月、新政権は輸出増加のために部品価格を引き下げることと、自動車産業の競争力を「外」からの競争によって強化することを目的とした自動車産業開発計画（Motor Industry Development Programme: MIDP）を発表した。MIDPは、2002年までに完成車への関税を115%から40%に、部品への関税を50%から30%に段階的に引き下げることを実施した。また、ローカルコンテンツ要求を廃止し、部品メーカーは関税によってのみ保護されることになった。MIDPは当初2002年に終了する予定であったが、2012年までに延長して「修正版MIDP」を実施することになった。これは、規模の経済性を得るために、個別モデルの生産量を増加させることに力点が置かれている（原 [2007: 118]）。自動車産業を取り囲む部品産業を中心とした裾野産業が拡大するためには、完成車・部品の輸出増加、これまで多くを輸入に依存していた部品（例えばエンジン、ギア・ボックス）の国内生産化、品質の向上が課題として考えられるが、どちらの場合も技術力とコストが課題となる。

②園芸産業：ケニア、エチオピア、ザンビア

アフリカにおける最大の花卉輸出国であるケニアを筆頭に、エチオピア、ザンビアにおいてヨーロッパ市場向けの花卉輸出が急速に成長している。ケニアは1990年代初めより高品質のバラの生産に取り組んだ結果EU向け輸出が増加し、花卉輸出額は2億3470万ドル（2004年UNComtrade）にのぼる。バラに関してはEU市場の少なくとも62%を供給していると推測され（World Bank [2005]）、世界有数の生産国となっている。エチオピア、ザンビアは2000年以降に輸出を伸ばしており、輸出実績はそれぞれ2510万ドルと2720万ドルである（2006年UNComtrade）。

これらの生産国では、安定した日差しと高地の冷涼な気候のため、年間を通じて品質の良い花が安定して供給ができること、労働コストが低いことが産地としての有利性であり、これを利用しようとする多国籍企業による直接投資が成長を牽引している。花卉産業の盛んなオランダ、イスラエルの他、イギリス、ドイツ、インド企業などが投資を行っている。ケニアにおける2002－2004年の累計投資額は2億－3億ドル、雇用は5万人と推定されている（World Bank

[2005])。

花卉産業は、品質管理や新品種を栽培する技術が求められ、また灌漑や温室など必要資本が大きいことなどから、大企業に生産が集中する傾向がある。ケニアでは25社で全体の60%以上を生産し、その他に500の中小生産者があると報告されている (Takahashi et al. [2007])。大企業の多くは外資であるが、一部アジア系ケニア人が所有する企業があるほか、中小生産者の多くはアフリカ系ケニア人の所有である。FDIによってもたらされた花卉生産技術が、ローカル企業に波及していると推測される。しかし、ヨーロッパ市場ではスーパーマーケットの切り花需要が増えており、その結果大量に安定して供給ができる大企業に需要がさらに集中すると推測され、中小生産者の成長については悲観的な予測もある。

野菜・果物のヨーロッパ向け輸出もケニア、ジンバブウェ、ザンビア、南ア、ガンビアでは盛んである。これらの生産においては、花卉産業と異なり多国籍企業ではなくローカル企業や小農が輸出業者や生産者となっている。野菜・果物においても、EU市場の安全基準の遵守、保冷設備を利用した物流、包装設備、消費者ニーズにあった品種の栽培、少ロット多頻度の発注への対応などの高度な技術が必要とされるが、これらはFDIを通じてではなく流通業者との取引関係を通じて技術移転が進められている (Dolan and Humphrey [2001])。野菜・果物については花卉以上に流通業者の支配力が強く、輸出業者および生産者ともに大規模化が迫られており、中小業者の撤退が進んでいる (Dolan and Humphrey [2001]; Jaffee [2003])。園芸産業ではFDIや輸出活動を通じて、技術や知識がローカル企業に移転されているが、生産ネットワークの構造の影響を受けて大企業にその成果が集中する傾向がある。

③衣料産業：レソト、スワジランド、ケニア、マダガスカルなど

衣料産業におけるFDIは、2000年にアメリカ合衆国がアフリカ成長機会法 (AGOA) に基づいて優遇アクセスを与えたことを契機としている⁽¹⁵⁾。中国、台湾、インド、スリランカなどのアジア企業とともに、南ア、モーリシャス企業による投資が、レソト、スワジランド、ケニア、マダガスカルなどに対して行われた。ケニアにおける投資額は2000年から2004年までの累計で約3.9億ドル (EPZA [2004])、スワジランドにおける投資額は同期間に3098万ドル⁽¹⁶⁾に

のぼっている。製造業部門におけるFDIとしては、南アの自動車産業を除くと最も規模が大きく、最貧国も巻き込んだものであった点が注目される。アフリカ諸国に立地したのは生地を服に仕立てる縫製プロセスであり、最も労働集約的であることから雇用効果が大きかった。主要な投資受入国であるレソト、スワジランド、ケニア、マダガスカルにおいて、2004年には22.9万人の雇用があったと推定される。

ローカル企業が受けたFDIの波及効果は非常に限定的であった。アジアでみられたようなローカル企業による多国籍企業の下請け生産は、ケニアで生じたものの参入企業数は限られていた。ローカル企業参入の低調さは、アジア企業に比べて労働コストが高く収益率が低いこととともに、2005年の輸出国に対する数量規制の撤廃によって、中国・インドなどの輸出大国へと発注が増加した結果、アフリカに立地する多国籍企業の生産量が減少したことが原因である(福西 [2007])。

アフリカ諸国では生地を生産する繊維産業が弱い。アフリカでの生産がアジアに取って代わられている理由の一つでもあるが、また逆に発注減少によって繊維生産が発展する機会も失われている。これに対して、南アでは繊維・衣料・小売企業が協力してクラスターを形成する動きがあるほか、レソトとスワジランドでは繊維生産に乗り出す多国籍企業が現れている。多国籍企業を中心とした繊維・衣料産業が再生する可能性もある。

アフリカの衣料企業の生産性はアジアの輸出企業と同程度であるという分析結果が示されており(Fukunishi [2007])、輸出市場への進出に際して技術的な問題は少ないと考えられる。しかし、高い労働コストのもとでアジア企業と競争するためには、今以上に生産性を向上させることが必要である。

④ アルミニウム精錬：モザンビーク

モザンビークの高い経済成長を牽引しているのは外資主導の製造業であるが、なかでもモザール(Mozal)プロジェクトに象徴されるメガ・プロジェクトに負うところが大きい⁽¹⁷⁾。モザール・プロジェクトとは、マプト郊外でのアルミニウム精錬工場建設プロジェクトで、総投資額は22億ドルに及び、年産50.6万トンの生産能力をもつ。従業員は1150人でモザンビーク人が95%を占める。1998年5月に開始した第1期工事は2000年に完成し、第2期工事も2003年に

は完了している。出資比率は、BHP Billiton 社が47%、三菱商事が25%、南アフリカ産業開発公社 (Industrial Development Corporation of South Africa: IDC) が24%、モザンビーク政府が4%である。モザール社は、電力の供給が確保できれば2014年までに年産80万トンまで拡張する第3期工事を計画している (EIU [2007])。

モザール社の2003年の売上高は3億7971万ドル、純利益は2102万ドルであり (KPMG [2004])、モザール社単独でモザンビーク全体の製造業生産の49%、製造業品輸出の3分の2を占めている (Mozal [2004])。投資規模は非常に大きい、モザールは原材料を全量輸入しているため、ローカル企業への波及効果は限定的である。それでもローカル企業との連携について幾つかの萌芽がみられている。

第1に、モザールに隣接して工業自由区 (Industrial Free Zone: IFZ) が設置され、現在15社がIFZで操業している。モザンビーク法人のOpetação Duys Mozambique社はその一つである。南アに親会社がある同社はモザールに隣接して立地し、溶解したアルミニウムを入れる巨大な容器の保守・修繕作業を請け負っている。従業員は66名で、南ア本社から派遣されている若干名を除く大半がモザンビーク人である。親会社であるDuys Engineering Group社は南アのリチャード・ベイにあるアルミニウム精錬工場の保守・修繕作業を請け負っていた関係で、モザール社からの誘いを受けてモザンビークに投資した。投資収益率は極めて良好であり、モザンビーク工場の拡張計画があるという⁽¹⁸⁾。

第2に、モザール社自身もローカル企業との連携の強化に取り組んでおり、2004年には5100万ドルの取引があった。投資促進センターもローカル企業のリストを提供するなど両者の連携を支援している。さらに世界銀行の協力を得て、中小企業の能力向上を目指したプログラムを実施しており、現在、そのプログラムを経た15のローカル中小企業との取引を行っている⁽¹⁹⁾。

(2) 国内市場向け

① 小売業：ショッピングセンターなど

都市化が進展するなかで、アフリカにおけるスーパーマーケットの役割が増している。例えば、南アでは、店舗数だと2%にも満たないスーパーマーケットが食品小売業における売上げの50~60%を占めるといわれている

(Weatherspoon and Reardon [2003: 4])。東南部アフリカを中心に、活発に進出しているのがショップライト (Shoprite) グループ、ウールワース (Woolworths)、Pick'n Pay、SPAR、Massmart、Metro Cash & Carryといった南アのスーパーマーケットである。南アのスーパーマーケットは1994年の民主化以前より南部アフリカ関税同盟 (SACU) 内で営業していたが、民主化後はSACU外のアフリカ諸国にも進出している。

このうち、南アに本社をもつショップライト・グループは、南アを含むサブサハラ・アフリカ16カ国とインドに計1181店舗を展開するアフリカ最大の食品小売グループである。1995年のザンビアへの進出を皮切りに、SACU以外への進出をはじめ、現在、SACU以外のアフリカ諸国ではザンビアに25店舗、アンゴラとマダガスカルに8店舗、マラウイに7店舗、モザンビークとタンザニアに5店舗、ウガンダに2店舗、モーリシャス、ガーナ、ナイジェリア、ジンバブウェに1店舗ずつ展開し、2007年末にはコンゴ民主共和国に8000万ドルの投資を行うと発表した。ショップライト社は、国内外で計5000のサプライヤーと取引している。食料品・野菜はフレッシュマーク (Freshmark) 部門を通じた調達方式で行っており、南アでは9つの貯蔵センターから440の店舗に納品している。南アにおけるサプライヤーの80%はEurepGAPというヨーロッパの農産品品質基準をクリアしている (Shoprite Holdings [2007])。

ザンビアでは大規模な貯蔵センターをもち、国内の18の店舗に納品している。ショップライト社は自社店舗を中心に展開し、できるだけ安く現地で調達する方式であるため、ザンビアの現地調達率は73%にのぼっている (Shoprite Holdings [2005])。さらに、Shoprite Holdings [2007] によると、野菜についてはほぼ現地調達化を達成したと報告している⁽²⁰⁾。スーパーマーケットは安定した買い手であるため、ザンビアの農家にとってはショップライトとの取引は経営の安定にとっても大きな意味をもつ。

マラウイのスーパーマーケット市場について調査したMakoka [2005] は、マラウイのスーパーマーケットにおける食料品・野菜の現地調達率は約50%であり、価格よりも品質の高さと安定的な納品が可能であることが調達先に選ばれる要因であると報告している。そこで、ローカル・サプライヤーの課題として、①安全・品質基準を満たすこと、②店舗まで納品できるようにすること、③安定的な納品が可能であること、を挙げ、農民による品質向上のための投資

やインフラの改善などが必要であると指摘している (Makoka [2005])。

現地農家がショッピングライトのようなスーパーチェーンと取引を開始するために、まずは品質基準をクリアする必要があるわけであるが、EurepGAPの基準をクリアすることは困難なため、ショッピングライトは柔軟に適応しながら、ローカル・サプライヤーの育成をはかっている⁽²¹⁾ (Winter [2007])。しかしながら、十分な資本や技術をもたない中小農家にとってはクリアすべき課題は多い。

② 携帯電話産業

アフリカ諸国で急速に市場が拡大している携帯電話産業において、FDIが非常に活発になっている。携帯電話事業では、南アとイギリスの合弁企業であるVodacomやMTN、ウガンダで事業を始めたCeltelが、サブサハラ・アフリカの諸国の携帯電話に投資を行っている⁽²²⁾。こうした投資の多くは通信設備の拡充にあてられているが、通信設備は中国企業が大きな市場シェアを有している。中国の通信設備産業の最大手である華為技術 (Huawei) と中興通訊 (ZTE) がアフリカ進出に熱心で、アフリカ各国の携帯通信設備の導入を請け負っている。華為技術は、サブサハラ・アフリカ25カ国に、中興通訊は29カ国にオフィスを構えており、設備導入とともに保守、技術者育成を行っている。華為技術のウェブサイトによると、ケニアのSafaricomと4300万ドルの契約を結んだほか、南アのMTNとは6億ドルの契約について基本合意を結んでいる。また、マダガスカルとウガンダにおける売上げは、それぞれ1500万ドルと2100万ドルであった (2005年)。

携帯電話企業や設備企業は技術者の育成にも投資しており、通信技術に関する知識がもたらされている。華為技術は各国で技術トレーニングを行うとともに、ナイジェリアのアブジャやアンゴラに研修施設を設立している。トレーニングを通じて通信技術に関する知識がアフリカ各国の人的資本に蓄積されており、携帯電話産業の生産性の向上に寄与している。またトレーニングを受けた技術者が関連産業に移動することにより、情報通信産業の生産性の向上や新たな情報通信ビジネスの展開、さらなる外国投資の誘致をもたらすことも期待される。

他方、大規模な投資によって導入された通信設備のほとんどは域外からの輸

入品であり、また携帯端末も同様に大半が輸入品であるので、FDIは通信設備や端末製造に関する技術の移転には役立っていない。通信技術の進歩が設備や端末の技術開発と密接な関係にあることを考えると、設備製造産業の不在は通信技術の移転を緩慢にするであろう。ただし、小規模ながら現地生産の動きも見られている。マレーシアの携帯電話製造企業のM dot Mobileは、アフリカ市場向けの製品をザンビアで組み立てを行うことを計画中である⁽²³⁾。また報道によれば、携帯電話のSIMカードの製造を計画する企業もあり（*Vanguard*, 2007年12月13日）、今後の市場の拡大によっては、設備製造に対するFDIやローカル企業の参入の可能性もある。

③自動二輪車産業：ナイジェリア

自動二輪車（バイク）の需要が最も大きいのはナイジェリアである。ナイジェリアでは比較的早い時期から日本企業が現地生産を行っており、日本製の新車と中古車の市場シェアが大きかったが、1990年代末より中国製新車の成長が著しく2002年には市場シェアトップとなっている（望月 [2006]）。最も流通量の多いJinchengブランドが現地組み立てを行う計画もあったようであるが、現在のところローカル企業による輸入部品の組み立てのみが行われているようである。多くのローカル企業やインフォーマルセクターでは部品生産、修理などが行われているが、完成車メーカーの認定を受けていない非正規の部品やサービス提供にとどまっている。

東南アジア諸国では、輸入部品の組み立て、完成車メーカーによる現地組み立てを経て、ローカル企業による純正部品生産が生まれているが、アフリカではいまだ初期の段階にあり、ローカル企業の技術的な成長はこれからである。

第3節 産業の課題と政策の方向

1. 産業の課題

FDIを通じたローカル企業の成長は、東アフリカの園芸産業、南アの自動車産業、南部アフリカの小売業でみられている。またモザンビークのアルミニウム精錬産業でも、関連業種への連関効果が生じている。これらの産業では、ロ

ーカル企業が海外のバイヤーや多国籍企業との取引を始めており、グローバルな生産ネットワークに参入することに成功している。アジアの経験は、ローカル企業に必要な技術や知識の蓄積が、生産ネットワーク内部の取引企業（主に外国企業）からもたらされることを示しており、参入に成功した企業は技術の向上が期待できる。ただし、グローバルな生産ネットワークでは技術進歩のスピードが速く、企業は絶え間なく技術向上に取り組む必要がある。アジアでは技術向上のステップの途中で困難に直面しているケースも報告されているが、アフリカでも園芸、自動車、小売業のローカル・サプライヤーは、技術や品質の向上、生産規模の拡大といった課題に直面している。

他方、衣料、携帯電話産業ではローカル企業への波及が限られている。携帯電話産業への直接投資は、携帯電話を使った銀行取引などの新しいサービスを生み出すなど他産業への波及効果がみられるが、設備や端末生産については全くスピルオーバーが生じていない。自動二輪車産業はマーケットの大きいナイジェリアでもFDIが生じておらず、ローカル企業の生産活動は輸入部品組み立ての段階にとどまっている。こうした産業では、グローバルな生産ネットワークに参入するローカル企業が発生しなければ、多国籍企業が持ち込む技術や知識を蓄積することができず、理論が示すところの低位均衡に陥り産業の発展がみられないであろう。

2. 政策の方向性

これまで、多くのアフリカ諸国ではFDIの誘致には力を入れてきたが、誘致した企業とローカル企業の連携については積極的ではなかった。増加する非鉱業部門のFDIを有効に活用するために、今後はその支援を行っていく必要がある。

ローカル・サプライヤーが生まれていない産業では、まず多国籍企業との取引を支援することが重要である。多国籍企業との取引を通じて、生産技術の獲得とともに、輸出市場の動向や海外のバイヤー・サプライヤー情報などを得ることができ、技術と知識の蓄積プロセスが動き出す。ローカル企業が最初のハードルを越える支援が非常に重要である。

また、アジアの経験は、多国籍企業と取引をするローカル・サプライヤーも停滞を経験するケースがあることを示している。一定以上の技術向上が困難で

あったり、規模の拡大を行う資金が調達できない、有利な条件をもつ他国企業が進出し競争が厳しくなった、多国籍企業が技術供与を制限している、などが停滞の原因となっている。アフリカのローカル・サプライヤーもこうした問題に直面しており、停滞を乗り越える政策的支援が検討されるべきである。

具体的には、以下のような政策的支援の方向性が考えられる。ただし、アフリカ諸国間での実施能力や投資状況が異なるために、各国の実情に合わせて支援を実施していく必要がある。

(1) ローカル・サプライヤーを利用するインセンティブの付与

ローカル・サプライヤーの技術は多国籍企業と取引を行うには十分でないことが多く、初期段階で集中的な技術指導が必要となる。したがって、多国籍企業にとってはローカル・サプライヤーよりも輸入品を利用する方が有利な場合も多い。アジアでは、政府がローカルコンテンツの割合に制限をかけたため多国籍企業はローカル・サプライヤーを利用せざるを得なくなり、ローカル企業の育成に取り組んだ経緯がある。ただし、輸出品の生産を目的としたFDIの場合、多国籍企業には複数の立地候補国がありローカルコンテンツの規制はFDIを阻害する可能性がある。1980年代の南アの自動車産業はこの典型であった。また、WTOルールはローカルコンテンツの規制を禁止しているため、加盟国は利用することはできない。ローカル資本の参加を促すために外資の出資制限条件を設けるという政策についても、外資による100%出資が投資インセンティブとして有効である現状では現実的な措置ではない。規制に代わって、多国籍企業に何らかのインセンティブを政策的に与えることはスピルオーバーの実現のために有効である。国産品購入に対する消費税の減免や、ローカル企業のトレーニングに要した費用を利潤から控除すること、現地調達率を輸入原材料の関税率や法人税免除率（期間）などと連動させることなどが考えられる。

(2) 多国籍企業とローカル企業のマッチング

アフリカ諸国では産業団体が効率的に機能していない場合が多く、進出国の事情に詳しくない多国籍企業にとって、適当なローカル・サプライヤーを探すことも容易でない（Rhee et al. [1995]）。多国籍企業とローカル企業のマッチングのためには、多国籍企業が要求する規格や品質基準と、ローカル企業が供給

することが可能なものとの情報を共有・交換するメカニズムが必要であり、これを政策的に提供することが考えられる。この例として、日本では下請け取引を含む中小企業の取引のあっせんを目的とした財団法人全国中小企業取引振興協会と全都道府県に下部協会があり、1979年より活動してきた。同協会は、データベースによる「ビジネス・マッチング・ステーション」を開設し、約1万8000社の登録がある⁽²⁴⁾。

アフリカでも同様の動きがある。モザンビークでは、投資促進センター(Investment Promotion Center)によって、モザールやSasolガスなどのプロジェクトに対して、技術をもつローカル企業のリストを提供し、ローカル企業との連携を促している(Broadman [2007])。ケニアの衣料産業では、FDI後にローカルの下請け企業十数社が誕生したが、これはEPZ管理庁が開催した衣料産業投資ワークショップの効果に負うところが大きい。このようなマッチング機能をもったサービスを国や地方政府が導入することによって、アフリカにおける多国籍企業とローカル企業の連携が強化されるものと考えられる。

(3) 技術向上の支援

ローカル・サプライヤーが生まれていない産業では、多国籍企業との取引に際しての技術面のギャップを埋めることが重要である。最初の技術的ギャップはローカル企業自身で埋めることは困難なので、外部からの支援が必要である。また、取引を開始した企業に対しても継続的な技術向上の支援があれば、技術的な停滞を乗り越えられる可能性が高まる。アジアの経験では、多国籍企業で就労経験のある技術者(特に外国人技術者)を雇用することが、ローカル企業の技術向上に有効であったことが報告されている。日本人技術者はアフリカの企業でもニーズが高い。

近年は生産性機関の間での協力が進んでいる。2006年にはアジア生産性機構(APO)と、南ア、モーリシャス、ボツワナ、ケニア、ナイジェリア、タンザニア、ザンビアが加盟する汎アフリカ生産性協会(Pan-African Productivity Association: PAPA)による「アフリカ生産性運動推進円卓会議」が開催された⁽²⁵⁾。また、2006年よりAPOやその加盟団体である日本の社会経済生産性本部(JPC-SED)が日本政府の特別拠出金を使ったアフリカ支援事業を実施している⁽²⁶⁾。APOやJPC-SEDは、シンガポール等の専門家をアフリカに派遣するなど南南協力も

推進し、2008年にはパイロット工場に専門家を派遣してのデモンストレーションを行う予定である。

また、イギリスの国際開発省（Department for International Development: DFID）による地域規格プログラム（Regional Standards Programme: RSP）は、ローカル・サプライヤーを生み出す支援プログラムの一例といえる。2006年2月に発表した南部アフリカ地域計画（Southern African Regional Plan）の中で、南アのスーパーマーケットと協力して農民貧困層などのローカル・サプライヤーが品質基準を満たせるように支援し、2010年までに現地調達率を30%増加させることを目標にしている（DFID [2006]）。将来的にはヨーロッパ市場への輸出も目指す。また、同プログラムは、ヨーロッパの植物衛生（Sanitary and Phytosanitary）基準を貧困国からの園芸作物が満たせるように支援し、2010年までに園芸輸出を5%増加することを目標にしている。また、通関時間を30%減少させることや、インフラ開発によって内陸国の輸送費を25%減少させることによって投資環境の改善を目指している⁽²⁷⁾。このようにマーケティングを意識した技術援助を行うことにより、援助を売上げ増加に結びつける可能性が高まる。

おわりに

本章では、途上国における産業発展の要因として多国籍企業とローカル企業のリンケージに焦点をあて、産業政策としての有効性を検討した。アフリカでFDIが盛んな6つの産業と自動二輪車産業を事例として分析した結果、東アフリカの園芸産業、南アの自動車産業、南部アフリカの小売業、部分的にはモザンビークのアルミニウム精錬産業でFDIを通じたローカル企業の成長がみられたが、衣料、携帯電話産業ではローカル企業への波及が限られていることがわかった。

次に政策面では、これまで多くのアフリカ諸国ではFDIの誘致には力を入れてきたが、誘致した企業とローカル企業の連携については積極的ではなく、増加する非鉱業部門のFDIを有効に活用するために、今後その支援を行っていく必要があると考える。そこで、①ローカル・サプライヤーを利用するインセン

タイプの付与、②多国籍企業とローカル企業のマッチング、③技術向上の支援、を政策の方向性として提示した。

もっとも、ここでの議論はある程度のFDIが各国において行われている状態を前提としており、これまで行われてきたFDIの誘致に向けた投資環境の整備などの政策的努力の継続が必要であることはいうまでもない。さらに、FDIの誘致のためには政治的安定も重要な要素であり、ケニアで2007年末の大統領選挙の結果をめぐって発生した社会的混乱などはFDIの懸念要因となり得る。

〔謝辞〕本章の内容には著者両名の数年来の現地調査が反映されていますが、調査に協力いただいた企業、政府機関、産業団体および労働者の方々に感謝いたします。また、本章の執筆に当たり、アジア経済研究所にインターンとして滞在していたザンビア政府経済産業省のChibwe Chisala氏の調査補助を得ました。さらに、「アフリカ開発援助の新課題」研究会の委員および公開研究会の参加者、2名のレフリーから有益なコメントをいただきました。心より感謝の意を表します。

【注】

- (1) 本章でアフリカという場合は、サハラ以南アフリカ48カ国を指す。
- (2) 本章では、現地居住者が主たる資本を有する企業をローカル企業と総称する。ローカル企業を指す場合には、外国資本との合弁、インフォーマル部門や小農を含んでいる。
- (3) アフリカにおけるFDIについては、UNCTADの*World Investment Report*の各年度版やUNCTAD [2002]、UNIDO [2003]、平野編 [2006] などが詳しい。最近では、中国やインドによるアフリカへの活発な投資・貿易活動を扱ったBroadman [2007] がアフリカの投資環境について詳述している。
- (4) ただし、コピーにはコストが必要と考えられることが多い。技術の利用にも経験や知識が必要であったり、異なる環境で技術を利用する場合には調整が必要なことなどが原因である (Nelson and Winter [1982]; Evenson and Westphal [1995])。
- (5) 過去に蓄積した知識が多いほど生産性が高まるため、動学的収穫通増と呼ばれることもある。
- (6) これは複数均衡と呼ばれ、動学的収穫通増の生産関数の下では初期状態（この場合は知識量）がたどりつく均衡を決定するという性質がある。
- (7) 模倣コストは、注(4)に示したコピーのコストの他、知的財産に対する利用許諾

料なども含まれる。

- (8) FDIを通じたスピルオーバーは、ホスト国に進出した多国籍企業からローカル企業に技術や知識が移転されることを想定している。理論的には、企業の国籍に関係なく生産技術をもった企業が立地していれば、その国の生産性が高まったと言えるが、多国籍企業のみ依存する場合は知識の移転とは見なされないことが多い。これは多国籍企業が撤退した場合には知識も失われてしまうことを考慮する故であるが、本章でもこれにならって持続的な技術向上のためには多国籍企業からローカル企業に技術移転があることが重要と考えている。
- (9) また、多国籍企業が技術供与を制限し、ローカル企業の技術的向上をコントロールしていることも地元資本による組立メーカー（完成車メーカーなど）が生まれてく原因だと指摘されている（佐藤 [2006]）。
- (10) NAAMSA, *Quarterly Review of Business Conditions: South African Motor Vehicle Manufacturing Industry*, 3rd quarter 2007 in http://www.naamsa.co.za/papers/2007_3rdquarter/
- (11) なお、アフリカ大陸全体の2006年の自動車生産は76.1万台で、南アに続いてエジプト9.8万台、モロッコ3.8万台、ナイジェリア1.3万台、ケニア0.5万台であった（NAAMSA, *Quarterly Review of Business Conditions: South African Motor Vehicle Manufacturing Industry*, 2nd quarter 2007 in http://www.naamsa.co.za/papers/2007_2ndquarter/）。
- (12) NAACAM, “Key Information on the South African Automotive Industry,” in <http://www.naacam.co.za/>
- (13) 筆者が1997年に南アのトヨタと日産の工場を訪問した際、他地域の工場と比べても内製化率が極めて高く、現地部品メーカーの育成が急務となっていた。
- (14) 豊田通商「南アフリカにシート、ドアトリムを生産する新会社を設立」（『プレスリリース』2005年6月20日 in http://www.toyota-tsusho.com/press/20050620_1pasttoyotsu.cfm）。
- (15) アフリカの衣料産業におけるFDIについては、西浦・福西 [2007] を参照。
- (16) 2007年1月25日、Swaziland Investment Promotion Authorityからの入手資料による。
- (17) モザンビークに対するFDIとその影響については、西浦 [2006] が詳しい。
- (18) Opetação Duys Mozambique社General Managerへのインタビュー（2005年7月20日）。
- (19) Mozal, “MozLink-focusing on building quantity and capacity,” in <http://www.mozal.com/>

- (20) ただし、実際には多くの品物を南アから輸入し、現地農家を圧迫するとの指摘もある (Dollie, Na-iem “Week In Review,” *Business Report*, January 14, 2007 in <http://www.busrep.co.za/index.php?fSectionId=553&fArticleId=3624629>)。
- (21) Aloui and Kenny [2005] がモロッコでのトマト農場を例に EurepGAP 取得にかかる費用を推定したところ、1ヘクタール当たり年間で2524ドルであった。ショップライトは南部アフリカのローカル・サプライヤーに対しては、南ア市場で要求している EurepGAP よりも低い基準で対応しているとしているが、十分な資金や設備をもたない中小農家にとっては高い壁である。
- (22) Celtel はサブサハラ・アフリカ 14 カ国、Vodacom は 5 カ国、MTN は 16 カ国で事業を行っている (<http://www.celtel.com>, <http://www.vodacom.co.za>, <http://www.mtn.co.za>)。
- (23) 筆者が 2007 年 9 月に行った経営者へのインタビューに基づく。なお、この直接投資には JICA による南南援助協力が関わっている。
- (24) 財団法人全国中小企業取引振興協会ウェブサイト (<http://www.zenkyo.or.jp/>)。
- (25) Pan-African Productivity Association (PAPA) ウェブサイト (<http://www.productivitysa.co.za/papa/index.asp>)。
- (26) APO ウェブサイト (<http://www.apo-tokyo.org/jpn/africa/index.html>)。
- (27) 2006 年 5 月にはイギリスのブレア首相と南アのムベキ大統領が、450 億ポンドの基金を創設することで合意したが、このうち RSP に 4 年間で 400 億ポンドが拠出される予定である。南アのスーパーマーケットとしてはショップライトや Pick'n Pay が挙げられている (British High Commission for South Africa, “New trade partnership to boost development in Southern Africa,” May 25, 2006 in <http://www.britishhighcommission.gov.uk/>)。

〔参考文献〕

<日本語文献>

- 青木健 [1995] 「ASEAN 諸国の産業構造調整と外国投資」(北村かよ子編『東アジアの工業化と日本産業の国際化戦略』アジア経済研究所) 123-160 ページ。
- 大原盛樹 [2006] 「二輪車産業からみたアジアの産業発展——知的資産アプローチから」(佐藤百合・大原盛樹編『アジアの二輪車産業——地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム』アジア経済研究所) 13-51 ページ。
- 佐藤百合 [2006] 「インドネシアの二輪車産業——地場企業の能力形成と産業基盤の拡大」(佐藤百合・大原盛樹編『アジアの二輪車産業——地場企業の勃興と

- 産業発展ダイナミズム』アジア経済研究所) 281-322ページ。
- 佐藤百合・大原盛樹編 [2006] 『アジアの二輪車産業——地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム』アジア経済研究所。
- 末藤昭 [2000] 『キャッチアップ型工業化論』名古屋大学出版会。
- 西浦昭雄 [2006] 「南アフリカの対モザンビーク投資」(平野克己編『企業が変わるアフリカ——南アフリカ企業と中国企業のアフリカ展開』〈Africa Research Series No.13〉アジア経済研究所) 89-113ページ。
- 西浦昭雄・福西隆弘 [2007] 「グローバル化の波に洗われるアフリカの衣料産業：製品、資本、技術の国際移動とローカル企業の対応」(『アフリカレポート』No.45) 3-8ページ。
- 原礼有 [2007] 「自動車産業のグローバル・バリューチェーンの変容と南アフリカ自動車産業の課題」(吉田栄一編『アフリカに吹く中国の嵐、アジアの旋風——途上国間競争にさらされる地域産業』〈情勢分析レポート No.6〉アジア経済研究所) 113-132ページ。
- 東茂樹 [2006] 「タイの二輪車産業——日本ブランド寡占体制における地場企業の対応と抵抗」(佐藤百合・大原盛樹編『アジアの二輪車産業——地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム』アジア経済研究所) 243-280ページ。
- 平野克己編 [2006] 『企業が変わるアフリカ——南アフリカ企業と中国企業のアフリカ展開』〈Africa Research Series No.13〉アジア経済研究所。
- 福西隆弘 [2007] 「国際競争に直面するケニア衣料産業：その影響と企業の対応」(吉田栄一編『アフリカに吹く中国の嵐、アジアの旋風——途上国間競争にさらされる地域産業』〈情勢分析レポート No.6〉アジア経済研究所) 57-80ページ。
- 藤田麻衣 [2006] 「ベトナムの二輪車産業——新興市場における地場企業の参入と産業発展」(佐藤百合・大原盛樹編『アジアの二輪車産業——地場企業の勃興と産業発展ダイナミズム』アジア経済研究所) 323-365ページ。
- 望月克哉 [2006] 「ナイジェリアにおける中国系ビジネスの展開」(平野克己編『企業が変わるアフリカ——南アフリカ企業と中国企業のアフリカ展開』〈Africa Research Series No.13〉アジア経済研究所) 127-143ページ。

<外国語文献>

- Abramovitz, Moses [1986] "Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind," *The Journal of Economic History*, Vol. 46, No.2, pp.385-406.
- Aloui, Omar and Lahcen Kenny [2005] *The Cost of Compliance with SPS Standards*

- for Moroccan Exports: A Case Study*, Agriculture and Rural Development Discussion Paper, Washington, D.C.: World Bank.
- Athukorala, Prema-chandra and Sarah Rajapatirana [2000] *Liberalization and Industrial Transformation: Sri Lanka in International Perspective*, Oxford : Oxford University Press.
- Barro, Robert and Xavier Sala-i-Martin [1997] “Technological Diffusion, Convergence, and Growth,” *Journal of Economic Growth*, Vol.2, pp.1-26.
- Biggs, Tyler, Manju Shah and Pradeep Srivastava [1995] *Technological Capabilities and Learning in African Enterprises*, World Bank Technical Paper No.25, Washington, D.C.: World Bank.
- Bowman, Larry W. [1991] *Mauritius: Democracy and Development in the Indian Ocean*, Boulder: Westview Press.
- Broadman, Harry C. [2007] *Africa's Silk Road, China and India's New Economic Frontier*, Washington, D.C.: World Bank.
- Capannelli, Giovanni [1999] “Technology Transfer from Japanese Consumer Electronic Firms via Buyer-Supplier Relations,” in Jomo K.S., Greg Felker and Rajah Rasiah eds., *Industrial Technology Development in Malaysia: Industry and firm studies*, London: Routledge, pp.191-230.
- Department for International Development (DFID) [2006] *Southern Africa Regional Plan*, London and Glasgow: DFID.
- Dolan, Catherine and John Humphrey [2001] “Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry,” *Journal of Development Studies*, Vol.37, No.2, pp.147-176.
- Economist Intelligence Unit (EIU) [2007] *Country Report Mozambique*, February 9th, London: EIU.
- EPZA (Export Processing Zones Authority, Kenya) [2004] *Annual Report 2004*, Nairobi: Highway Publishers.
- Ernst, Dieter, Tom Ganiatsos and Lynn Mytelka eds. [1998] *Technological Capabilities and Export Success in Asia*, London: Routledge.
- Evenson, Robert E. and Larry E. Westphal [1995] “Technological Change and Technology Strategy,” in J. Behrman and T.N. Srinivasan eds., *Handbook of Development Economics*, Vol. III, Elsevier Science, pp.2209-2299.
- Fukunishi, Takahiro [2007] *Has Low Productivity Constrained Competitiveness of African Firms?: Comparison of firm performances with Asian firms*, IDE

- Discussion Paper No. 129, Institute of Developing Economies.
- Grossman, Gene M. and Elhanan Helpman [1991] *Innovation and Growth in the Global Economy*, Massachusetts: The MIT Press.
- Hall, Robert E. and Charles I. Jones [1996] *The Productivity of Nations*, NBER Working Paper No. 5812, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Jaffee, Steven [2003] *From Challenge to Opportunity: Transforming Kenya's Fresh Vegetables Trade in the Context of Emerging Food Safety and Other Standards in Europe*, Agriculture & Rural Development Discussion Paper 2, World Bank.
- KPMG [2004] *Top 100 Companies in Mozambique 2004*, Maputo: KPMG.
- Lall, Sanjaya and Carlo Pietrobelli [2002] *Failing to Compete: Technology Development and Technology Systems in Africa*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Lall, Sanjaya and Ganeshan Wignaraja [1994] "Foreign Involvement and Garment Exports by Developing Countries," *Asia-Pacific Development Journal*, Vol.1, No.2, pp.21-48.
- Lall, Sanjaya and Shujiro Urata eds. [2003] *Competitiveness, FDI and Technological Activity in East Asia*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Makoka, Donald [2005] "The Emergence of Supermarkets in Malawi: Implications for Agrifood Markets and the Small Farmer," in Tsutomu Takane ed., *Agricultural and Rural Development in Malawi: Macro and Micro perspectives*, Africa Research Series No.12, Institute of Developing Economies, pp.121-139.
- Mozal [2004] *Mozal Sustainability Report 2004*, Maputo.
- Nelson, R. Richard and Sidney G. Winter [1982] *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University.
- Ngoc Ca, Tran and Le Dieu Anh [1998] "Technological Dynamism and R&D in the Exports of Manufactures from Viet Nam," in Ernst et al. eds. [1998], pp.266-324.
- Pack, Howard [1993] "Productivity and Industrial Development in Sub-Saharan Africa," *World Development*, Vol.21, No.1, pp.1-16.
- [1997] "The Role of Exports in Asian Development," in N. Birdsall and F. Jaspersen eds., *Pathways to Growth: Comparing East Asia and Latin America*, Washington, D.C.: Inter-American Development Bank, pp.227-251.
- Parente, Stephen L. and Edward C. Prescott [2002] *Barriers to Riches*, Cambridge: The MIT Press.

- Poapongsakorn, Nipon and Pawadee Tonguthai [1998] “Technological Capability Building and the Sustainability of Export Success in Thailand’s Textile and Electric Industries,” in Ernst et al. eds. [1998], pp.157-210.
- Rhee, Yung Whee and Threse Belot [1989] *Export Catalysis in Low-income Countries: Preliminary Findings from a Review of Export Success Stories in Eleven Countries*, Industry and Energy Department Working Paper Series No.5, Washington, D.C.: World Bank.
- Rhee, Yung Whee, Katharina Katterbach, Therese Belot, Antonia Bowring, Young Wook Jun and Kwang Chul Lee [1995] *Inducing Foreign Industrial Catalysts into Sub-Saharan Africa: Firm Level Study of Supply Sources of Potential Foreign Industrial Catalysts for Sub-Saharan Africa’s Private Sector Development*, PSC Occasional Paper Series No.1, Washington, D.C.: World Bank.
- Romer, Paul M. [1986] “Increasing Returns and Long-Run Growth,” *Journal of Political Economy*, Vol.94, pp.1002-1037.
- Saggi, Kamal [2002] “Trade, Foreign Direct Investment, and International Technology Transfer: A Survey,” *The World Bank Research Observer*, Vol.17, No.2, pp.191-235.
- Shoprite Holdings [2005] *Annual Report 2005*, Cape Town.
- [2007] *Annual Report 2007*, Cape Town.
- Spring, Anita and Barbara E. McDade eds. [1998] *African Entrepreneurship: Theory and Reality*, Gainesville: University Press of Florida.
- Statistics South Africa [2007] *South African Statistics 2007*, Pretoria: Statistics South Africa.
- Takahashi, Yoshi, Atsushi Ohno and Shunji Matsuoka [2007] *Alternative Export-Oriented Industrialization in Africa: Extension from “Spatial Economic Advantage,” in the Case of Kenya*, Discussion Paper Series Vol.2006-7, Graduate School of International Development and Cooperation, Hiroshima University.
- Tangri, Roger [1998] “Politics, Capital and the State in Sub-Saharan Africa,” *Commonwealth & Comparative Politics*, Vol. 36, No. 2, pp. 108-122.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) [2002] *FDI in Least Developed Countries at a Glance: 2002*, New York and Geneva: United Nations.
- [2007] *World Investment Report 2007*, New York and Geneva: United Nations.

- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) [2003] *Africa Foreign Investor Survey 2003: Motivations, Operations, Perceptions and Future Plans-Implications for Investment Promotion*, Vienna: UNIDO.
- Vandenberg, Paul [1998] *Risk, Ethnicity and Property Rights: Towards a Political Economy of Africa's Institutions*, Working Paper Series No.84, London: Department of Economics, School of Oriental and African Studies, University of London.
- Weatherspoon, Dave D. and Thomas Reardon [2003] "The Rise of Supermarkets in Africa: Implications for Agrifood Systems and the Rural Poor," *Development Policy Review*, Vol.21, No.3, pp.1-17.
- Wie, Thee Kian and Mari Pangestu [1998] "Technological Capabilities and Indonesia's Manufactured Exports," in Ernst et al. eds. [1998], pp.211-265.
- Winter, Chase [2007] "Supermarket Expansion in South Africa and Southern Africa: Distribution and Procurement Practices of Four Supermarket Chains," *Gain Report*, No. SF7008, Washington, D.C.: USDA Foreign Agricultural Service.
- Wolgin, Jerome M. [1997] "The Evolution of Economic Policymaking in Africa," *The American Economic Review*, Vol. 87, Issue 2, pp. 54-57.
- World Bank [1993] *The East Asian Miracle*, New York: Oxford University Press.
- [2005] *Kenya Growth and Competitiveness*, Report No.31387-KE, Washington, D.C.: World Bank.